



MAÎTRISER LES BASES DU VIAGER



DURÉE & HORAIRES

16 heures de présentiel

Début de la journée : 9h

Fin de la journée : 18h

TARIF

Présentiel : 42€ HT / h

Total : 672€ HT

MODALITÉS D'ORGANISATION

Formation collective : 8 à 12 apprenants.

Inter ou Intra entreprise.

Lieu : À définir

FINANCEMENT

FAF, FIFPL, OPCO

ACCESSIBILITÉ

Merci de nous faire part en amont de la formation de toute situation de santé et/ou handicap, afin d'envisager ensemble les adaptations nécessaires.

MOYENS MATÉRIELS

Chaque apprenant doit disposer d'un ordinateur.

PUBLIC CIBLE & PRÉREQUIS

Mandataires, indépendants de l'immobilier & dirigeant de réseau.

Prérequis : savoir parler français.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- Maîtriser les notions théoriques du viager
- Maîtriser les mécanismes financiers
- Trouver & vendre des viagers

PROGRAMME

- Découverte de ce marché de niche
- Les généralités & particularités
- Les modalités financières des parties
- Fiscalités applicables aux parties
- Cession & fin de viager
- Profils & motivations des parties
- Analyse des objections fréquentes & préjugés
- Prospection : trouver & vendre en viagers
- S'entraîner à expliquer le viager

MOYENS PÉDAGOGIQUES

- Méthode démonstrative & participative
- Questionnaire e-learning
- Exercices de mise en application
- Feuille d'émargement à la demi-journée
- Attestation ALUR
- Certificat de réalisation



Caroline Lefèvre
Experte viagériste



Léa Carteron
Experte viagériste